

# COMPUTERWOCHE

NACHRICHTEN ♦ ANALYSEN ♦ TRENDS



**LINUX IN MÜNCHEN**

**„Linux“ verspätet sich**

Aufschub für Münchens Oberbürgermeister Christian Ude: Die Migration der 14 000 Linux-Clients verzögert sich aufgrund weiterer Tests. **SEITE 8**



**THEMA DER WOCHE**

**IBM auf Mittelstandskurs**

Andreas Kerstan (Bild) und Steve Solazzo erklären im CW-Interview, wie IBM künftig kleine und mittlere Betriebe erreichen will. **SEITE 10**



**SCHWERPUNKT**

**IT-Berater im Griff**

Tipps und Tricks, wie Anwender das für ihre Zwecke geeignete IT-Beratungshaus finden und die Beziehung optimal gestalten können. **SEITE 28**

**Nokia bringt Alternative zum BlackBerry**

Um dem Konkurrenten Research in Motion (RIM) Paroli zu bieten, hat Nokia nun einen eigenen E-Mail-Push-Dienst für mobile Endgeräte vorgestellt. „Nokia Business Center“ arbeitet im Gegensatz zu RIMs BlackBerry-Dienst auch mit herkömmlichen Java-MIDP-2.0-fähigen Mobiltelefonen – sofern diese von Nokia zertifiziert sind. Softwareseitig unterstützt die Lösung zunächst Microsoft Exchange; eine Version für Lotus Notes/Domino soll folgen. Der Service ist laut Nokia ab dem vierten Quartal 2005 verfügbar und wird von ausgewählten Mobilfunkbetreibern vertrieben. (mb) ♦

## Oracle kauft Siebel und attackiert SAP

*Rund 5,85 Milliarden Dollar gibt Oracle-Chef Lawrence Ellison für den CRM-Spezialisten aus.*

**M**it dem Kauf von Siebel forciert Ellison den Konkurrenzkampf im Bereich für Business-Software – vor allem gegen SAP. Die achte Übernahme der letzten neun Monate ist billiger als es zunächst den Anschein hat: Angesichts von Siebels Barreserven von 2,24 Milliarden Dollar belaufen sich die Aufwendungen real auf 3,61 Milliarden Dollar.

Der Oracle-Chef räumte ein, vor allem neue Märkte erobern und Wachstumspotenzial zukaufen zu wollen. Er verwies auf die weltweit 4000 Kunden und rund 3,4 Millionen Nutzer von Siebels Customer-Relationship-Management-Anwendungen (CRM).

Siebel war in den vergangenen Jahren angesichts rückläufiger Umsätze und Verluste wiederholt als Übernahmekandidat gehandelt worden. Firmengründer Thomas Siebel begründete den Verkauf

damit, dass sich die Kunden aus Kostengründen seit einigen Jahren verstärkt von Best-of-Breed-Anwendungen hin zu integrierten Applikationspaketen orientieren. Die Oracle-Verantwortlichen hoffen, dass sich die Akquisition bereits im Geschäftsjahr 2007 positiv in den Bilanzen niederschlägt. (Ausführliche Berichte auf den Seiten 5 und 6.) (ba) ♦



Firmengründer Thomas Siebel (links) verkauft an seinen Ex-Chef Larry Ellison.



**ZAHL DER WOCHE**

**2,1 Milliarden Dollar** Umsatz erzielten die Anbieter von Speichersoftware im zweiten Quartal 2005 weltweit. Den jüngsten IDC-Zahlen zufolge hat der globale Markt damit im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 11,8 Prozent zugelegt. Den höchsten Zuwachs verzeichnete nach wie vor der Bereich Replikationssoftware mit einem Plus von 25,1 Prozent. EMC konnte seine Marktführerschaft mit einem Anteil von 30,6 Prozent behaupten, Veritas hielt sich mit 19,8 Prozent auf dem zweiten Platz. Rang drei belegt IBM mit 9,7 Prozent Marktanteil, gefolgt von HP (6,7 Prozent) und Network Appliance (6,6 Prozent).

**Massiver Druck auf das Novell-Management**

Die Investment-Bank Credite Suisse First Boston (CSFB) und andere Analysten fordern radikale Maßnahmen bei Novell. Die Company solle „Netware“ verkaufen und sich auf ihr Open-Source-Angebot konzentrieren. Auch zwei Jahre nach der Suse-Akquisition sei das Management um CEO Jack Messman erfolglos. Es müsse abgelöst werden. CSFB-Analyst Jayson Maynard schlägt als Ersatz den Bea-Mitgründer Bill Coleman vor, dessen Startup Cassett von Novell dank prallgefüllter Kasse gekauft werden könne. (ave) ♦

**HP streicht 1500 deutsche Stellen**

*HPs Deutschland-Chef Hans-Ulrich Holdenried muss bis Anfang 2007 zirka 1500 von 9000 Mitarbeitern entlassen.*

In einer Telefonkonferenz sagte Holdenried, diese Zahl entspreche rund 17 Prozent der Belegschaft hierzulande. Betroffen sind alle Geschäftsbereiche und alle Funktionen in unterschiedlicher Weise, so der Vorsitzende der HP-Geschäftsführung.

Abteilungen, die starken Kundenbezug haben, stehen allerdings weniger zur Disposition als so genannte Backoffice-Funktionen. Von Entlassung bedroht sind Mitarbeiter, die in Deutschland für HP Deutschland arbeiten, aber auch solche, die hierzulande für HP Europa und für HP weltweit tätig sind.

Mit dem Betriebsrat stehe man im Dialog. Es seien, so Holdenried weiter, noch keine Entscheidungen zu einzelnen Standorten getroffen worden. Hewlett-Packard werde alle Optionen prüfen; insofern sei es auch möglich, komplette Standorte zu schließen.

Insgesamt unterhält HP 20 Niederlassungen inklusive solcher, die auf dem ehemaligen IT-Dienstleister des Thyssen-Krupp-Konzerns Triaton entfallen. Das Unternehmen hatte Triaton im vergangenen Jahr gekauft und damit die Zahl seiner Mitarbeiter um zirka 2000 erhöht. **Fortsetzung auf Seite 4**

**DIESE WOCHE**



**Airlines auf einer IT-Route**

Die Lufthansa erarbeitet mit ihren Partnern im Luftfahrtbündnis Star Alliance eine einheitliche IT-Plattform für alle Fluggesellschaften.

**IT-Strategien SEITE 34**

**Sun startet Server-Offensive**

Mit „Galaxy“-Servern, die auf AMDs Opteron-Prozessoren basieren, will der Hersteller im Wettbewerb Boden gut machen. **Nachrichten SEITE 11**

**Ebay schluckt VoIP-Pionier**

Milliardenschwere Skype-Übernahme lässt Auktionshaus in neue Märkte vordringen. **Nachrichten SEITE 12**

**PalmSource wird verkauft**

Das japanische Softwarehaus Access sichert sich das Betriebssystem-Know-how des Handheld-Pioniers.

**Nachrichten SEITE 13**

**Turbulenzen im TK-Markt**

Das Festnetzgeschäft ist bedroht; ob IP-Telefonie und Mobilfunk den Carriern Ausgleich verschaffen können, scheint fraglich. Eine Analyse.

**Business Report SEITE 14**





**Microsoft zielt auf Kleinbetriebe 9**

Steve Ballmer will mehr Geschäft mit Business-Software machen. Die Produkte sollen auf der Basis eines .NET-Layers zusammengeführt werden.

**Spurensuche in der IT 16**

Wenn ein Unternehmen den Verdacht hat, dass seine IT-Systeme gegen Richtlinien verstößt oder für eine Straftat missbraucht wurden, sorgt Forensik für Klarheit.



**Sourcing: Alles selber steuern 28**

Durch sorgfältiges Sourcing-Management lassen sich IT-Dienstleister besser steuern und kontrollieren. Tipps für die Vorgehensweise.



**NACHRICHTEN**

**Autovermieter Hertz lagert aus 8**  
Prestigeauftrag für das Duo Hewlett-Packard und BT Group, das IT- und Netzservices für 100 Millionen Dollar bereitstellen soll.

**„Nano“ hui, „Rokr“ pfui 12**  
Apples neuer iPod Nano findet Anklang, das gemeinsam mit Motorola angebotene iTunes-Handy „Rokr“ weniger.

**Enttäuschung bei Open Text 13**  
Aus einer mäßigen Umsatz- und Profitentwicklung zieht die Ixos-Muttergesellschaft rigoros Konsequenzen.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**Notes 7 demnächst verfügbar 18**  
Das Groupware-Update ist schneller, komfortabler und kommt mit vielen Detailverbesserungen.

**Sybase-DB mit neuem Kernel 19**  
Die Highend-Datenbank Adaptive Server Enterprise wurde in Version 15 vorgestellt.

**Hype Cycle für Linux 20**  
Gartner bewertet die Anwendungsszenarien für das quelloffene Betriebssystem.

**Trends in der Speicherbranche 21**  
Information Integration stand auf der Frankfurter Storage Networking World hoch im Kurs.

**PRODUKTE & TECHNOLOGIEN**

**PRAXIS**

**PC als Terminal-Server 22**  
Die Office Station erlaubt den Anschluss von mehreren Windows-Arbeitsplätzen an einen Desktop-Rechner.

**Der performante App-Server 24**  
Was man bei Softwaredesign, Test und Betrieb berücksichtigen sollte, damit Applikations-Server leistungsfähig bleiben.

**IT-STRATEGIEN**

**Gemeinsam Kosten sparen 34**  
Die „Star-Alliance“-Partner Lufthansa und United Airlines haben die Grundlagen für eine einheitliche IT-Infrastruktur des Luftfahrt-Bündnisses gelegt.

**Europas Wirtschaft hat IT-Probleme 36**  
Eine britische Marktstudie begründet die sinkende Produktivität mit falschem oder mangelndem IT-Einsatz.

**Lokalisierung mit RFID 37**  
Am Rotterdamer Hafen baut der Logistikdienstleister Broekman Group ein System zur Kfz-Identifizierung.

**IT-SERVICES**

**BPO im Bankensektor 38**  
Einerseits zwingen der Kostendruck und die Digitalisierung der Geschäftsabläufe die Banken zum Business-Process-Outsourcing. Andererseits schrecken sie vor den damit verbundenen Risiken zurück.

**IT-Services in Deutschland 39**  
Laut IDC soll der Markt in diesem Jahr um zwei Prozent zulegen. Wachstumstreiber sind nach wie vor die Segmente Outsourcing und Systemintegration.

**JOB & KARRIERE**

**IT-Vertriebsgehälter im Vergleich 40**  
Innerhalb der IT-Industrie gibt es deutliche Unterschiede bei der Vergütung der Vertriebsprofis. Berufserfahrung zahlt sich aus.

**Aufgaben eines Softwarearchitekten 41**  
Schicke Modebegriffe lösen keine Grundsatzprobleme der Softwareentwicklung. Benchmarks für Softwarearchitekturen könnten Qualitätsstandards setzen.

**Tipps für Honorarverhandlungen 49**  
Viele Freiberufler fürchten sich davor, mit ihren Auftraggebern faire Vergütungssätze auszuhandeln. Doch Mut zahlt sich aus.

**SCHWERPUNKT: IT-DIENSTLEISTER STEUERN**

**Den passenden Dienstleister finden 30**  
Woran Unternehmen den geeigneten Provider erkennen, welche Kriterien er erfüllen muss und wie sich Leistungsfähigkeit und Seriosität vorab prüfen lassen.

**Freelancer-Management vom Profi 32**  
Third-Party-Management-Dienstleister rekrutieren im Kundenauftrag externe IT-Experten und verwalten sie so effizient wie möglich.

**STANDARDS**

Impressum	36
Stellenmarkt	45
Zahlen – Prognosen – Trends	50
Kunden-Passwort: Abo-Plus	GFHGH1

**COMPUTERWOCHE.de**

**HOTTOPICS**

- Lotus Notes 7 wird schneller und komfortabler
- Portale: Manchmal ist weniger mehr
- Wie AMD und Intel CPUs virtualisieren

**Kostenlose Whitepapers**

Auf der Whitepaper-Download-Plattform von Computerwoche.de finden Sie über 240 Whitepapers. Sie stehen kostenlos zum Download bereit, darunter technische Grundlagen, Strategien für Entscheider und Studienergebnisse im PDF-Format. Den Bestand erweitern wir nahezu täglich.  
[whitepaper.computerwoche.de](http://whitepaper.computerwoche.de)

**Vergleichen Sie die Preise**

Wo Sie Drucker, MP3-Player, Digitalkameras, Handys und Komponenten wie DVD-Brenner, Beamer oder Monitore günstig kaufen, finden Sie im Computerwoche-Preisvergleich heraus. Einfach, bequem, schnell.  
[preisvergleich.computerwoche.de](http://preisvergleich.computerwoche.de)

... mehr als nur Vorgangsbearbeitung

Starke Partner an unserer Seite:

**FAVORIT 4.0:**  
**Pilotierungen haben begonnen**

Die neue Version von FAVORIT-OfficeFlow ist eine browserbasierte Softwarelösung, die alle Vorteile einer modernen Enterprise Content Management Plattform bietet.

FAVORIT ermöglicht die Bearbeitung von stark und schwach strukturierten Vorgängen und verwaltet alle Informationen mittels der Basistechnologien der Weltmarktführer EMC<sup>2</sup>-Documentum und Adobe.

In verschiedenen Pilotprojekten wird die nach dem DOMEA 2.0 Anforderungskatalog entwickelte Software derzeit einem Alltagsstest unterzogen.

**Besuchen Sie uns!**

**DMS**

Digital Management Solutions

27.-29. Sept. 2005, Messe Essen

Halle 1 – Stand 1360

Bundesverwaltungsamt – Tel.: 01888 - 358 3100  
favorit@bva.bund.de – www.favorit.de



# MENSCHEN

## Ex-HP-Chef Lewis Platt ist tot



Lewis Platt, ehemaliger CEO und Chairman von Hewlett Packard (HP), ist am vergangenen Donnerstag im Alter von 64 Jahren verstorben. Platt galt als einer der letzten Top-Manager bei HP mit technischem Background: 1966 heuerte er als Ingenieur der Medizinsparte an und arbeitete anschließend nach oben. 1988 wurde er zum Executive Vice President des Computer Products Sector ernannt, 1990 zum Leiter der Computer Systems Organisation (CSO). An die Spitze des Konzerns gelangte Platt nach dem Rücktritt des Firmenmitbegründers David Packard im Jahr 1992. Dort blieb er bis 1999, als er den CEO-Titel an Carleton Fiorina abtrat.

## Google stellt Vinton Cerf ein

Google hat den Internet-Pionier Vinton Cerf als Chief Internet Evangelist eingestellt. Cerf, der in den späten 70er und frühen 80er Jahren das grundlegende Internet-Protokoll TCP/IP mit entwickelt hatte, soll Google dabei helfen, „Netz-Infrastruktur, Architekturen, Systeme und Standards für die nächste Generation von Internet-Anwendungen zu bauen“. Sein Amt als Chairman der ICANN (Internet Corporation for Assigned Names and Numbers) wird Cerf laut Google beibehalten. Gleiches gilt für das „Interplanetary Network“ der Nasa, ein Forschungsprojekt mit dem Ziel, die Reichweite des Internet zu anderen Planeten auszudehnen.

## Neuer Vorstand für Entire Software

Mit Wirkung zum 1. August 2005 übernimmt Jürgen Richter (45) die Leitung der Entire Software AG. Seine Aufgabenbereiche umfassen die Bereiche Vertrieb, Partnervertrieb und Marketing. Er löst damit Bernd Krieger ab, der Entire Software vier Jahre lang erfolgreich leitete und sich auf eigenen Wunsch selbstständig machen will. Richter hatte die letzten 15 Jahre bei dem ERP-Softwarehersteller Intentia in einer Reihe verantwortlicher Management-Funktionen gearbeitet. Er teilt sich die Leitung der Entire Software AG mit dem Technikvorstand Gerhard Gürtler.



## Gründer von Business Objects tritt ab



Nach 15 Jahren an der Unternehmensspitze von Business Objects räumt Bernard Liataud (unten), Chief Executive Officer (CEO), President und Gründer des größten französischen Softwarehauses, seinen Platz für John Schwarz (links). Der war bislang President bei Symantec und bekleidete davor einige Management-Positionen bei IBM.

Schwarz soll den größten Anbieter von Business-Intelligence-Produkten auf neue Wachstumspfade

führen. Unbeobachtet wird er dabei nicht sein: Liataud wird als Chairman den Aufsichtsrat leiten und zudem als Chief Strategic Officer die Weichen im Produkgeschäft stellen.

Der Weggang von Schwarz eröffnet bei Symantec Gary Bloom neue Perspektiven. Der mit der Übernahme von Veritas zum Unternehmen gestoßene Topmanager soll neben seiner Position als Vice-Chairman die sechs Business-Units des Unternehmens leiten und dabei weiterhin Entwicklungschef bleiben.



Personalmittelungen bitte an [Menschen@Computerwoche.de](mailto:Menschen@Computerwoche.de)

Kolumne

## Buy or Die

Mit Siebel kauft Oracle innerhalb von zwölf Monaten das fünfte Unternehmen. Rechnet man J.D. Edwards hinzu, müssen sogar sechs Firmen miteinander verschmolzen werden. Allein das Vereinheitlichen und Abspecken der Organisationen kommt einer Sisyphus-Arbeit gleich. Damit, dass die Produkte eng miteinander verzahnt und integriert werden, kann ernsthaft niemand mehr rechnen. Stimmen Aktionäre und Aufsichtsbehörden der Siebel-Übernahme zu, darf Oracle fünf CRM-Produkte sein eigen nennen: von Peoplesoft, J.D. Edwards, Retek, Siebel und das eigene in der E-Business-Suite. Da läuft es entweder auf Koexistenz, das Überleben des Besten oder auf eine Minimal-Integration auf Schnittstellenebene hinaus, damit die verschiedenen Applikationen überhaupt miteinander reden können. Das Jahrzehnte lang erfolgreich von ERP-Anbietern gebrachte Argument, wonach eine tief integrierte Standardsoftware à la Mysap oder E-Business Suite einem Best-of-Breed-Ansatz allemal vorzuziehen sei, hat sich damit wohl endgültig überlebt.

Doch obwohl Oracle mit der Übernahme von Siebel ein doppeltes Risiko trägt – Integration der Organisation, glaubwürdige Abstimmung des Produktportfolios – bleibt dem Softwarehersteller keine andere Wahl. Im hart umkämpften Datenbankmarkt – vor allem Microsoft und IBM set-



Christoph Witte  
Chefredakteur CW

zen Oracle zu – existieren zu wenig Wachstumschancen. Im Gegenteil: Durch den Einzug von Open-Source-Produkten können die Umsätze sogar schrumpfen. Also muss Oracle-Chef Larry Ellison die Flucht nach vorn in das Applikationsgeschäft antreten. Zum einen, um die Basis für die eigenen Infrastrukturprodukte abzusichern (Datenbanken, Applikations-Server, Entwicklungswerkzeuge) und zum anderen um die Kundenbasis zu vergrößern, in der sich dann besser das so genannte Up- und Cross-Selling bewerkstelligen lässt.

Theoretisch ist beim Verkauf von mehreren Produkten (Up-Selling) verschiedener Bereiche (Cross-Selling) an einen Kunden ein großes Produktportfolio vorteilhaft. Allerdings nur dann, wenn sich die angebotenen Waren klar voneinander abgrenzen lassen oder sich ergänzen. Das ist jedoch bei Oracle nicht erkennbar. Mit der Übernahme von Siebel vergrößert man zwar die Kundenbasis erheblich, aber das Produktportfolio gleicht immer stärker einem Bauchladen, in dem sich kein Interessent mehr zurecht findet. Deshalb stehen die Chancen für das Aufgehen der Ellison-Gleichung eher schlecht.

*Diese Kolumne finden Sie auch im Blog der COMPUTERWOCHE unter [blog.computerwoche.de](http://blog.computerwoche.de). Dort können Sie Ihre Meinung abgeben und sofort veröffentlichen. Wir freuen uns auf Ihre Kommentare.*

## HP streicht 1500 deutsche Stellen

Fortsetzung von Seite 1

Vor dieser Übernahme hatte HP infolge der Fusion mit Compaq im Jahr 2002 hierzulande rund 7500 Angestellte beschäftigt. Im Zuge von Restrukturierungsmaßnahmen wurde diese Zahl im Lauf der Zeit auf rund 6500 reduziert. Von den Entlassungsplänen sind auch die Triaton-Mitarbeiter betroffen. Zwar ist der IT-Dienstleister momentan immer noch rechtlich eigenständig, wird aber in den Berechnungen der Mitarbeiterzahl von HP schon mitgezählt.

Der europäische Betriebsrat war bereits vergangene Woche über die genaue Zahl der Entlassungen informiert worden. Danach wird in Frankreich die Belegschaft um rund 26 Prozent reduziert. Das entspricht etwa 1240 Jobs. Die für HP zuständige Ge-

werkschaft CFE-CGC hatte daraufhin zu Arbeitsniederlegungen aufgerufen. In Grenoble kamen etwa 300 Mitarbeiter diesem Aufruf nach. Dieser französische Standort ist bei insgesamt

rührt: In Großbritannien müssen rund 950 HP-Mitarbeiter gehen, in Frankreich verlieren 1240 Angestellte ihren Job, in Deutschland werden 1500 HP-Beschäftigte entlassen. HP-Deutsch-



**„Entlassungen haben nichts mit dem Umsatz zu tun.“**

Hans Ulrich Holdenried

landchef Holdenried bestritt, dass die Zahl der abzubauenen Arbeitsplätze in den Ländern mit den dortigen Umsatzzahlen korrespondieren würde. Mark Hurd, der

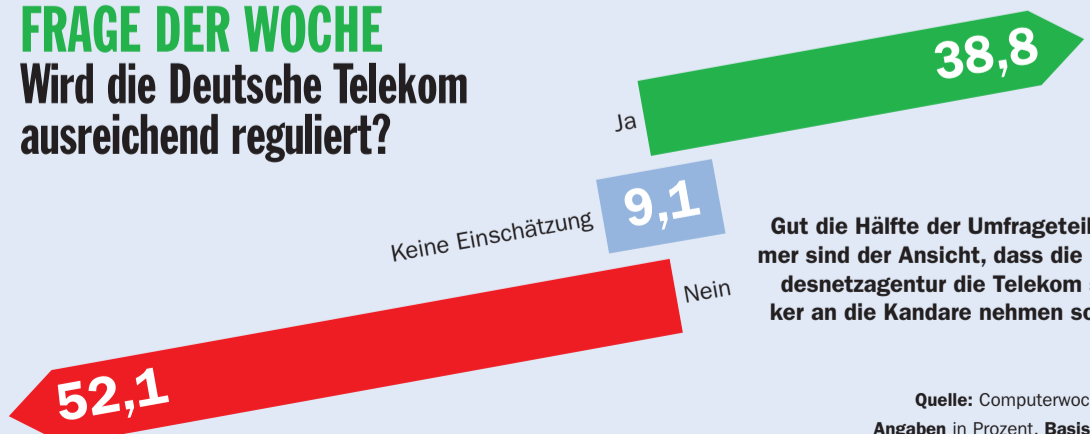
2100 Mitarbeitern mit rund 500 Entlassungen stark betroffen.

Die drei großen europäischen Länderorganisationen Großbritannien, Frankreich und Deutschland wurden somit unterschiedlich von den Entlassungen be-

HP-Chef weltweit, hatte bereits vor Wochen angekündigt, dass sich das Unternehmen weltweit von 14 500 Mitarbeitern trennen werde. Das entspricht rund zehn Prozent der gesamten Belegschaft. (jm)

## FRAGE DER WOCHE

### Wird die Deutsche Telekom ausreichend reguliert?



Quelle: Computerwoche.de  
Angaben in Prozent, Basis: 263

# Mit Siebel kauft Oracle Marktanteile

Mit der Akquisition von Siebel erhöht Oracle den Druck auf die Konkurrenz. Angesichts der vielen Zukäufe muss jedoch eine stimmige Produktstrategie rasch auf den Tisch, um die Kunden nicht zu verunsichern.

VON CW-REDACTEUR MARTIN BAYER

Die Akquisition von Siebel bringt uns dem Ziel einen Schritt näher, global die Nummer eins im Geschäft mit Business Software zu werden“, begründete Oracle-Chef Lawrence Ellison den jüngsten Milliarden-Deal. Damit ist die Stoßrichtung des kalifornischen Datenbankspezialisten klar. Oracle zielt darauf ab, mit Zukäufen den Abstand zu Branchenprimus SAP zu verringern und langfristig die Nummer eins zu werden.

Das lässt sich Oracle 3,61 Milliarden Dollar kosten. Bei einem Gebot von 10,66 Dollar je Siebel-Aktie hat der Deal ein Gesamtvolumen von 5,85 Milliarden Dollar. Abzüglich der Barreserven des Spezialisten für Customer-Relationship-Management-Software (CRM) in Höhe von 2,24 Milliarden Dollar muss Ellison jedoch nicht ganz so tief in die eigenen Taschen greifen.

Mit dem Kauf enden die seit Monaten kursierenden Gerüchte über das Ende von Siebel als eigenständiges Softwareunternehmen. Bereits im vergangenen Jahr kam im Rahmen des

## Hier lesen Sie ...

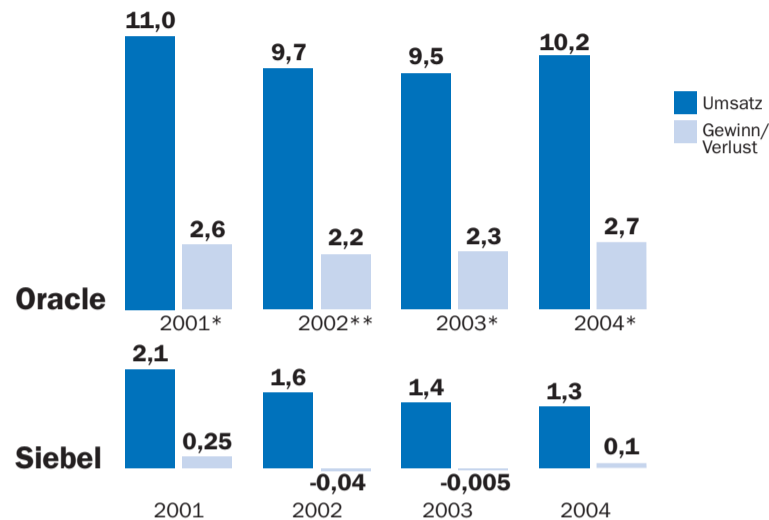
- ◆ welche Ambitionen Oracle mit seinen Zukäufen verfolgt;
- ◆ warum Siebel sein Unternehmen verkauft hat;
- ◆ wie Anwender und Analysten den jüngsten Milliarden-Deal bewerten.

Kartellprozesses, den Oracle um die Übernahme von Peoplesoft führen musste, ans Licht, dass Ellison den CRM-Spezialisten Siebel ebenfalls als lohnendes Akquisitionsziel betrachte. Im Mai dieses Jahres nahmen dann die Spekulationen zu, beide Unternehmen führten bereits Verhandlungen.

## Tom Siebel zieht Schlusstrich

Siebel war in den vergangenen Jahren mit seinem Spezialansatz zunehmend unter Druck geraten. Die Produkte gelten als komplex, teuer und nur mit großem Aufwand zu implementieren. Trotz mehrfachem Wechsel an der Firmenspitze gelang es nicht, das Unternehmen wieder in ruhigeres Fahrwasser zu lenken. Nach nicht einmal einem Jahr musste im April 2004 Ex-IBM-Manager Michael Lawrie wegen schlechter Zahlen den CEO-Posten im kalifornischen Hauptquartier San Mateo räumen. Doch auch sein Nachfolger

## Jahresbilanzen 2001 – 2004



\*Geschäftsjahr endet im Mai

Angaben in Milliarden Dollar; Quelle: Oracle/Siebel

Während die Kurven bei Oracle wieder nach oben zeigen, beklagt Siebel rückläufige Umsätze. Vor allem das Lizenzgeschäft leidet.

George Shaheen hatte wenig Fortune. Zwar bemühte sich der ehemalige Manager von Andersen Consulting um einen strikten Restrukturierungskurs. Intern musste er sich allerdings gegen ständige Attacken seitens der Investoren wehren, die beharrlich den Abbau der hohen Cash-Reserven forderten. Über allem thronte der Firmengründer und Aufsichtsratsvorsitzende Thomas Siebel, der nach Einschätzung von Experten jederzeit die Geschäfte beeinflusste.

So war es auch nicht CEO Shaheen, sondern Siebel, der den Verkauf gemeinsam mit Ellison verkündete. „Die Dynamik im Softwaregeschäft hat sich in den vergangenen Jahren verändert“, zog der 51-jährige Unternehmensgründer Bilanz. Statt Best-of-Breed-Anwendungen bevorzugten die Kunden heute aus Kostengründen integrierte Applikationspakete. Dieser Wandel sei mit ein Grund für den Verkauf von Siebel gewesen.

Hinsichtlich der Integration von Siebel sieht Ellison keine Probleme auf Oracle zukom-

## Fakten Oracle

**Gegründet:** 1977  
**Zentrale:** Redwood Shores (Kalifornien)  
**Mitarbeiter:** 50 000  
**CEO:** Lawrence Ellison  
**Umsatz Geschäftsjahr 2005:** 11,8 Milliarden Dollar  
**Gewinn Geschäftsjahr 2005:** 2,9 Milliarden Dollar  
**Ellison über Siebel (2003):** Siebel wird verschwinden.

men. Der jüngste Deal sei nicht mit der 18 Monate dauernden Übernahmeschlacht rund um Peoplesoft zu vergleichen. Außerdem handle es sich bei Siebel um eine freundliche Übernahme. Wie die Einbindung des CRM-Spezialisten vonstatten gehen soll, darüber liegen bislang kaum Informationen vor. Zur künftigen Personalpolitik äußerten sich die Oracle-Verantwortlichen bislang ebenfalls nicht. Finanzchef Greg Maffei verspricht sich Einsparungen vor allem auf der administrativen Seite. Inwiefern das Entlassungen unter der

gut 5000 Köpfe zählenden Siebel-Belegschaft bedeutet, bleibt vorerst Spekulation. Ellison versicherte jedoch, auf das CRM-Know-how der Siebel-Mitarbeiter nicht verzichten zu wollen. Diese Äußerungen deuten darauf hin, dass wie im Falle der Peoplesoft-Übernahme zwar Stellenstreichungen im Bereich der Verwaltung anstehen könnten, Entwickler- und Vertriebs-teams jedoch auf neue Jobs unter dem Oracle-Dach hoffen können.

Auch über die künftige Produktstrategie herrscht noch Unklarheit. Nach der Peoplesoft-Übernahme hatte Oracle angekündigt, unter dem Projekt Fusion bis 2008 eine einheitliche Applikationsplattform entwickeln zu wollen. Bislang lägen jedoch kaum Informationen darüber vor, bemängelte erst kürzlich Thomas Zoller von der ehemaligen Peoplesoft German User Group (GUG). Auch Vertreter von Oracle mussten einräumen, dass es noch keine detaillierten und spruchreifen Pläne für Fusion gebe.

## Ellison verspricht Kontinuität

Bis es soweit ist, sollen die eigenen wie auch Siebels CRM-Produkte weiter gepflegt und vertrieben werden, versprach Ellison. Ähnliche Zusicherungen hatte es auch für die ERP-Produkte von Peoplesoft und J.D. Edwards gegeben. Exakte Fristen für das Siebel-Portfolio nannte der Oracle-Lenker aber nicht. Ellison kündigte an, im Rahmen von Fusion eine CRM-Suite entwickeln zu wollen. Deren Herzstück sollen Siebels CRM-Produkte sein. Diese seien weit verbreitet und böten die meisten Funktionen, räumte er ein. Von einem Konflikt, mehrere CRM-Linien unterhalten zu müssen, will Ellison nicht sprechen. So bevorzugten E-Business-Kunden Oracles integriertes CRM-System. Das Gleiche gelte für Peoplesoft-Anwender. „Man sollte den Kunden die Wahl lassen.“

Für die Anwender kam der Deal nicht überraschend. „Die Akquisition von Siebel zeige, dass Oracle den Bereich Business Software grundsätzlich als wichtig und strategisch einstufte“, meint Frank Schönthaler, Koordinator der Special Interest Group (SIG) E-Business-Suite bei der Deutschen Oracle Anwendergruppe (Doag). Allerdings kosten solche Integrationen auch Kraft, nicht nur finanziell. Schließlich habe sich der eine oder andere Anbieter – darunter auch große Namen – schon einmal übernommen. „Diese Angst

## Oracle-Übernahmen

Dezember 2004: **Peoplesoft** (10,3 Milliarden Dollar), ERP-Software;  
 März 2005: **Retek** (650 Millionen Dollar), Branchenlösungen für Handelsunternehmen;  
 März 2005: **Oblix** (Kaufpreis nicht bekannt), Identity Management;  
 Juni 2005: **Times Ten** (Kaufpreis nicht bekannt), Real-Time-Infrastruktursoftware;  
 Juni 2005: **Profit Logic** (Kaufpreis nicht bekannt), Analysesoftware für Handelslösungen;  
 August 2005: **i-Flex** (900 Millionen Dollar), Branchenlösungen für Finanzinstitute;  
 August 2005: **Context Media** (Kaufpreis nicht bekannt), Content Management Tools;  
 September 2005: **Siebel** (5,85 Milliarden Dollar), Customer Relationship Management.

schwirrt sicher auch bei einigen Anwendern in den Köpfen herum.“ Letztendlich kaufe Oracle vor allem Märkte zu, lautet das Resümee Schönthalers.

Wolfgang Lenzen, zuständig für die Siebel-Installation beim Grafiktablett-Hersteller Wacom in Krefeld, sieht der Übernahme seines Softwarelieferanten gelassen entgegen. Als mittelständisches Unternehmen gebe es lediglich die Sorge, ob Oracle mit den Siebel-Produkten künftig eher das Großkundengeschäft forciert und die mittelständischen Kunden womöglich hinten herunterfallen.

„Allerdings tut es gut zu wissen, dass das eingesetzte CRM-Tool nun bei einem ganz großen Hersteller aufgehängt ist“, kann Lenzen dem Deal auch eine positive Seite abgewinnen. Während Siebel nur CRM gemacht hat, bietet Oracle von der Datenbank über die Middleware bis hin zu den Applikationen den gesamten Software-Stack an. „Alles aus einer Hand – das wollen die Leute doch.“

## Fakten Siebel

**Gegründet:** 1993  
**Zentrale:** San Mateo (Kalifornien)  
**Mitarbeiter:** 5000  
**CEO:** George Shaheen  
**Umsatz Geschäftsjahr 2004:** 1,3 Milliarden Dollar  
**Gewinn Geschäftsjahr 2004:** 110,7 Millionen Dollar  
**Siebel über Ellison (2003):** Larry, ich habe neun Jahre mit Dir zusammengearbeitet, das ist genug.

# CRM-Spezialisten sterben aus

Mit Siebel verliert der letzte große CRM-Anbieter seine Eigenständigkeit. Nun muss Oracle fünf Kunden-Management-Systeme unter einen Hut bringen.

VON CW-REDAKTEUR FRANK NIEMANN

Mit der Übernahme von Siebel durch Oracle verschwindet der größte CRM-Spezialist. High-end-Lösungen für das Kundenbeziehungs-Management gibt es fast nur noch bei ERP-Vollsortimentern. Auch wenn Siebel schon länger als Übernahmekandidat galt, so ist die generelle Marktberingung in diesem Segment augenscheinlich. Anfang August hatte SSA Global den CRM-Hersteller Epiphany gekauft.

## ERP-Boliden bestimmen Markt

Zu den Gründen für Siebels Probleme der vergangenen Jahre zählt nach Ansicht von Helmuth Gümbel, Analyst von Strategy Partners, dass sich die Softwarefirma auf den CRM-Markt beschränkt habe. Siebel konnte anfangs bei großen Firmen punkten, die nach geeigneten Produkten für das Kundenbeziehungs-Management suchten. Für detaillierte Kundendaten und

## Hier lesen Sie ...

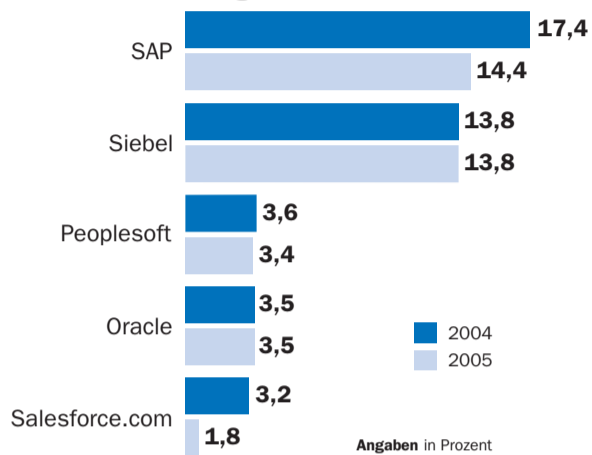
- ◆ warum der Siebel-Kauf IBM und Microsoft tangiert;
- ◆ wie SAP auf den Deal reagiert;
- ◆ was auf die Siebel-Kunden zukommt.

deren vertriebsgerechte Verarbeitung war in den für Finanzbuchhaltung und Materialwirtschaft optimierten Produkten wie R/3 kein Platz. ERP-Boliden wie SAP hatten hier allenfalls rudimentäre Funktionen zu bieten. Die Zeiten haben sich geändert: Mittlerweile haben die Walldorfer in puncto CRM-Umsatz mit Lizenzen den Wettbewerber überflügeln können. Laut Gartner konnte SAP die Lizeinahmen von 2003 auf 2004 um 23,1 Prozent auf über 600 Millionen Dollar steigern, Siebel dagegen nur um 2,4 Prozent auf rund 478 Millionen Dollar.

Doch CRM-Projekte erweisen sich oft als langwierig, und nicht wenige Vorhaben scheitern. Belebt wurde die Branche durch Hosting-Anbieter wie Salesforce.com, der nach den Zahlen von Gartner von 2003 auf 2004 den Umsatz um 84,1 Prozent auf 110,6 Millionen Dollar steigern

## Übernahme verschafft Oracle Marktanteile

### CRM-Anteil am gesamten Lizenzmarkt



### CRM-Einnahmen in Millionen Dollar

Anbieter	2004	Veränderung gegenüber 2003 in Prozent
SAP	601,2	23,1
Siebel	478,3	2,4
Peoplesoft	124,0	7,2
Oracle	122,3	3,1
Salesforce.com	110,6	84,1

Quelle: Gartner

Anfangs hatte SAP mit Siebels Erfolg zu kämpfen. Mittlerweile sind die Walldorfer vorbeigezogen.

konnte. Siebel kopierte mit Hilfe von IBM das Konzept (CRM On-Demand). Auch SAP will CRM-Mietlösungen feilbieten, hält sich mit Details jedoch (noch) bedeckt. Gerüchten zufolge plant Microsoft ebenfalls CRM-Software zu vermieten.

## CRM-Hosting

Glaubt man Larry Ellisons Worten, dann war insbesondere Siebels Hosting-Strategie ein Grund für den Kauf. Damit düpiert Oracle den Datenbankrivalen IBM, der die Hosting-Infrastruktur stellt. Die unausweichlichen Auswirkungen auf die Zusammenarbeit mit Siebel wollte Big Blue lieber nicht kommentieren. IBM konkurriert mit Oracle auch bei Integrationslösungen und Applikations-Servern. Mit Siebel verliert Big Blue zudem einen weiteren Applikationspartner für die eigene „Websphere“-Plattform. Auch Peoplesoft und J.D. Edwards hatten ihre Systeme für Websphere optimiert.

Betroffen von der Übernahme ist auch Microsoft. Einerseits vermarkten die Redmonder eigene CRM-Lösungen für den Mittelstand, die auch mit Oracles Produkten konkurrieren, andererseits hatte Siebel seine Soft-

ware an die Plattform .NET angepasst. Mit dieser Initiative will Microsoft seine Infrastruktur im Highend etablieren. Siebel-Kunden können wählen, ob sie ihre Produkte unter .NET oder J2EE

Anzeige

>THIS IS THE WAY

**ANGRIFF IST DIE BESTE VERTEIDIGUNG.**

Gehen Sie mögliche Attacken auf Ihr Netzwerk proaktiv an.

Alles über Nortel Security Lösungen auf unserer Roadshow 2005.

>THIS IS NORTel

nortel.com/nortelforum2005

betreiben möchten. Obwohl Oracles eigene Infrastruktur „10g“ mit .NET konkurriert, wird die Ellison-Company nicht ohne weiteres die .NET-Anpassung der Siebel-Software aufgeben können. Gleiches gilt für die Datenbankunterstützung: Während Oracles E-Business-Suite nur die hauseigene Datenbank nutzt, ar-

beiten Siebel-Programme auch mit Systemen von IBM und Microsoft zusammen.

## Oracle braucht CRM-Zukäufe

Ähnlich wie schon bei den Peoplesoft-Lösungen muss Oracle wohl oder übel die Schnittstellen zu konkurrierenden Datenbanksystemen aufrecht erhalten. Es dürfte Oracle schwer genug fallen, die Siebel-Kunden zu halten, drastische Maßnahmen wie das Aufkündigen von Produktfunktionen wären zumindest kurzfristig fehl am Platz. Siebel soll nach Bekunden Oracles das Zentrum der CRM-Entwicklung bilden. Was dies für die bestehenden CRM-Produkte des Hauses bedeutet, bleibt vorerst im Dunkeln. Mittlerweile verfügt Oracle durch Zukäufe über fünf CRM-Linien (Oracle, J.D. Edwards, Peoplesoft, Retek und Siebel). Diese setzen zwar verschiedene Schwerpunkte, letztlich dienen sie aber alle dem gleichen Zweck.

Gleichwohl ist Oracle auf CRM-Zukäufe angewiesen: Im deutschen Markt konnte das Unternehmen mit eigenen CRM-Produkten nie richtig Fuss fassen. Dem Berater Wolfgang Schwetz aus Karlsruhe zufolge kommt Oracle hierzulande auf

gerade einmal drei Installationen. Mehr Bedeutung erlangte der Anbieter durch den Kauf von Peoplesoft und Siebel.

Nach den Zahlen des Beratungshauses Gartner belegt Siebel hierzulande den zweiten Platz mit einem Marktanteil am Lizenzumsatz von 6,6 Prozent im Jahr 2003. SAP bringt es auf 43,8 Prozent. Siebel beschäftigt derzeit etwa 100 Mitarbeiter in Deutschland.

## Integration der Produkte

Angst haben brauchen die deutschen Siebel-Kunden nach Ansicht von Schwetz nicht. Für die nächsten zwei bis drei Jahre seien die Investitionen gesichert. Zu Panikreaktionen bestehe kein Anlass. „Ich vermute, dass Siebel seine Eigenständigkeit auf der Produktseite behält. Bezogen auf die Tools und die Basis-Technologien wird es eine andere Ausrichtung geben.“ Schwetz spielt damit auf Oracles Architekturkonzept „Fusion“ an. Die Middleware soll die eigenen und die erworbenen Business-Software

## Mehr zum Thema

- [www.computerwoche.de/go/](http://www.computerwoche.de/go/)
- \*79983: Miet-CRM von SAP?;
  - \*78875: Schwache Siebel-Bilanz;
  - \*80000: CRM on Demand;
  - \*80061: Salesforce.com steigert Gewinn.

von Retek und Peoplesoft integrieren und möglicherweise auch die Siebel-Lösung. Das Ziel dabei ist, Informationen und Prozesse über verschiedene Applikationen hinweg zu verwalten beziehungsweise zu betreiben.

## Universal Application Network

Ob und wie in die Oracle-Welt Siebels „Universal Application Network“ (UAN) aufgeht, vermag niemand vorherzusagen. UAN ist Siebels Web-Services-Strategie. Sie beinhaltet Geschäftsprozesspakete, mit denen Firmen eine horizontale Integration von verschiedenen Business-Applikationen mit den Siebel-Produkten bewerkstelligen sollen. Diese Pakete stützen sich auf Integrationslösungen von Oracle-Konkurrenten wie IBM, Seebeyond (mittlerweile eine Tochter von Sun) und Webmethods. Auch Microsofts .NET, Biztalk und Office werden darüber angebunden. Da Oracle das Applikationsgeschäft auch für die Vermarktung der eigenen Infrastruktur nutzen möchte, stören solche Partner nur. ◆

## Was nun, SAP?

Zwar ist SAP direkt betroffen von Oracles Siebel-Übernahme, doch die Walldorfer strotzen vor **Selbstbewusstsein**. „Wir vertreiben mehr CRM-Lizenzen als Oracle mit all seinen Produkten zusammen, daran ändert auch die Siebel-Übernahme nichts“, so ein Unternehmenssprecher. „Für uns ist dies eine konsequente Fortsetzung der Oracle-Strategie, Kunden zu kaufen“, verlautet es spöttisch aus der Konzernzentrale. SAP sehe **keinen Anlass**, seine Strategie zu ändern. So werde man sich auch keinen Bieterstreit mit Oracle liefern, um Siebel zu erwerben. Im Juni dieses Jahres hatte SAP einige Top-Manager aus Entwicklungs- und Marketing-Abteilungen

von Siebel **abgeworben**, sich aber auch bei Sun und Oracle bedient.

Ob SAP **alternative Wartungsangebote** auch für Siebel-Nutzer auflegen wird, stehe dem Sprecher zufolge nicht fest. Die Walldorfer bieten Peoplesoft-Kunden an, ihre Software nicht mehr von Oracle pflegen zu lassen, sondern über die Firmtochter Tomorrow Now, wobei der Vertrag die mittelfristige Migration auf Mysap vorsieht. Ähnliche Offerten sind künftig für Siebel-Kunden denkbar. „Wir werden prüfen, wie die Kunden, die davon betroffen sind, helfen können.“ Weltweit soll es rund 500 Kunden, die Produkte von Siebel und SAP nutzen.

## Beilagenhinweis

### Teilbeilage:

Software & Support Verlag GmbH, Frankfurt

# FÜHLEN SIE SICH ISOLIERT? SIND SIE UNSICHER UND ÜBER DEM BUDGET?

**VERTEILTE TEAMS KÖNNEN ZU FEHLFUNKTIONEN IN DER ANWENDUNGSENTWICKLUNG FÜHREN. BEHANDELN SIE DIES RECHTZEITIG MIT StarTeam VON BORLAND**

Wenn Entwicklungsteams verteilt arbeiten, ist es meist die Produktivität, die darunter leidet. Zum Glück gibt's StarTeam™. Als leistungsfähige Komponente der Software Delivery Optimization (SDO) von Borland bekämpft StarTeam die schmerzhaftesten Symptome von Fehlfunktionen in der Anwendungsentwicklung: Misskommunikation und Ineffizienz. StarTeam verkürzt die Dauer von Entwicklungsprojekten signifikant und schafft für alle Beteiligten einen einheitlichen Zugriff auf die wichtigsten Projektinformationen. Leiden Sie nicht länger an Isolation dank StarTeam.

**Borland®**



**VERBESSERN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT: [www.borland.de/starteam](http://www.borland.de/starteam)**